

大资管动态（周报）

第七十二期 (2016 年 3 月 28 日)

中国保险资产管理业协会研究规划部 编辑

保险资管.....	2
中国太保 2015 年净利增 60% 财险扭亏为盈.....	2
前海再保险获批筹建 成第四家摘得再保险牌照公司.....	3
银行理财.....	3
首批五家民营银行总资产近 800 亿 三家不良率为零.....	3
信托.....	6
跌破 4%！现金管理类信托产品收益率继续下降.....	6
投资管理类业务将成信托业新支柱.....	9
证券资管.....	11
券商 PB 业务伴生私募繁荣.....	11
证金恢复转融资业务 券商两融利率最低破 7%.....	13
公募基金.....	14
上市公司一季报七成预喜 6 只基金重仓股业绩预增超 10 倍.....	14
私募基金.....	16
部分私募销售机构拿牌 小机构或遭淘汰出局.....	16
股市回暖 3 月超八成私募产品取得正收益.....	18

保险资管

中国太保 2015 年净利增 60% 财险扭亏为盈

中国太保昨日发布年度业绩报告显示，2015 年集团实现营业收入 2472.02 亿元，同比增长 12.5%；实现归属母公司股东净利润 177.28 亿元，同比大幅增长 60.4%；加权平均净资产收益率 14.2%，同比提升 3.9 个百分点。中国太保拟根据总股本 90.62 亿股，按每股 1 元（含税）进行年度现金股利分配，共计分配 90.62 亿元。

寿险业务方面，2015 年太保寿险个人业务新业务价值 114.97 亿元，同比增长 42.5%，占比达到 95.6%。2015 年太保寿险营销员月均人力达到 48.2 万人，同比提升 40.1%。

产险业务方面，2015 年太保财产保险业务综合成本率 99.8%，同比下降 4 个百分点；其中车险业务收入 749.61 亿元，同比增长 2.4%，综合成本率 98%，同比下降 4 个百分点，推动整体产险业务实现承保盈利。2015 年电销、网销、交叉销售、车商等核心渠道加快发展。

资产管理业务方面，2015 年集团投资资产实现总投资收益 559.1 亿元，同比增长 33.2%，总投资收益率达到 7.3%，为近五年来最高；净投资收益 398.81 亿元，净投资收益率达到 5.2%。

太平洋资产管理和长江养老合计第三方资产管理业务管理规模超过 2,300 亿元；管理费收入达到 6.53 亿元，同比增长 64.9%。

2016-3-28 来源：证券时报

前海再保险获批筹建 成第四家摘得再保险牌照公司

继人保本月摘得第三张再保险牌照之后，记者最新获悉，保监会近日下发关于筹建前海再保险股份有限公司的批复。

昨日晚间，七匹狼、爱仕达、腾邦国际分别发布公告称，公司参与发起设立的前海再保险股份有限公司已于3月25日收到保监会《关于筹建前海再保险股份有限公司的批复》。根据批复，深圳市前海金融控股有限公司、中国邮政集团公司、深圳市远致投资有限公司、浙江爱仕达电器股份有限公司、福建七匹狼实业股份有限公司、深圳市腾邦国际商业服务股份有限公司、启天控股有限公司7家公司共同发起筹建前海再保险股份有限公司，注册资本30亿元，注册地深圳市。拟任董事长冯宏娟，拟任总经理陈武军。

依据公告，腾讯国际、爱仕达、七匹狼分别拟以自有资金出资3亿元、4.35亿元、3.15亿元，分别占前海再保险注册资本的10%、14.5%、10.5%。

2016-3-28 来源：北京商报

银行理财

首批五家民营银行总资产近800亿 三家不良率为零

首批5家民营银行近期陆续公布其开业以来的部分经营数据。截至2015年年末，5家民营银行资产规模已达到794亿元。

从盈利情况看，去年3月26日开业的民商银行，截至今年3月23日，盈利已逾千万，在同批次试点民营银行中首家实现盈利；从信贷投放情况看，背靠阿里的网商银行累计信贷资金已达450亿元。

招商银行前行长马蔚华在上周的博鳌论坛上表示，民营银行诞生有天时地利因素，比如利率市场化给了民营银行自主定价的条件，互联网的盛行为其发展插上了翅膀。“但民营银行一诞生，就遭遇中国经济下行周期，面临的挑战也就更大。”

民商银行盈利千万

温州民商银行官微近日公布的数据显示，截至去年年底，民商银行实现净利润 1018 万元，成为同批试点民营银行中第一家实现盈利的银行，超出其股东提出的“允许三年不盈利”的预期。

作为初创时就以服务小微市场为定位的民营银行，民商银行数据显示，截至今年 3 月 23 日，开业近一年时间里，民商银行各项贷款余额 12.65 亿元，共计 1086 笔。其中，205 笔发放给小微企业，874 笔发放给个体工商户和个人，主要投向制造业、建筑业、批发和零售业。

值得注意的是，民商银行运营一周年来，不良贷款率为零。据悉，在营销模式上，民商银行建立了具有自身特色的一带一群、一带一圈、一带一链的“三带”批量营销模式。通过与园区开发方、市场管理方、核心企业等开展深入、紧密的业务合作，带动小微创业园、商圈、供应链内的一批小微企业，为其提供批量化金融服务。目前，民商银行已与苍南三联纺织品市场、温州食品协会、温州汽车零部件市场、平阳万洋小微园等单位达成全面战略合作。通过该模式，民商银行已累计发放贷款 376 笔，金额共计 68734 万元。

上海华瑞银行行长朱韬也在上周博鳌亚洲论坛上透露，到去年年末，华瑞银行经营的半年多时间内，资产规模已突破 200 亿，目前没有不良资产，并且已经实现盈亏平衡。

而定位于“公存公贷”的天津金城银行，截至 2015 年年末的资产规模达 157.2 亿元，各项贷款余额为 44.98 亿元，实现净利润-0.29 亿元，不良贷款率也是零。

网商银行放贷 450 亿

开业之初即定位于“互联网银行”的网商银行和微众银行，因其背靠互联网巨头，且场景化运用丰富而备受关注。这两家银行也于近期公布部分经营数据。

网商银行近期公布的数据显示，截至上个月末，正式开业 8 个月以来，网商银行已累计提供信贷资金 450 亿元，服务小微企业突破 80 万家。目前，网商银行户均贷款体量约为 2 万元。旺农贷产品上线不到半年，已经覆盖全国 24 个省 139 个县的 2425 个村庄，农民的户均贷款支用金额在 4.4 万元。资产质量方面，网商银行不良贷款率不到 1%，不良贷款余额约为 1 亿元。

微众银行方面数据显示，自去年 5 月份正式运营以来，微众银行个人客户数已超 600 万；推出 10 个月的微粒贷主动授信已超 3000 万人，累计发放贷款超过 200 亿元。微粒贷笔均借款金额低于 1 万元，逾期率低于 0.3%。

银监会主席尚福林近期称，目前民营银行发展规划较为稳健，注重长期的风险管控，不急于盈利；深耕细作特色业务，细化市场定位，不盲目扩大规模；夯实发展基础，在培养人才方面下功夫，积累风险管理经验。

2016-3-28 来源:证券时报

信托

跌破 4%！现金管理类信托产品收益率继续下降

和银行存款、货币基金相比，现金管理类信托收益率更高，但逐渐低于银行理财产品

现金管理类信托产品正受到信托公司的青睐，不少信托公司将现金类理财产品作为热销产品进行推介。

记者调查发现，不少现金管理类信托产品七日年化收益率跌破 4%，收益率同比出现了 30%左右的下滑。

主推现金管理类产品

现金管理类信托产品由于流动性强，收益率较市场中银行存款和货币基金高，一度受到市场的热捧，信托公司也借势力推，欲将之作为转型产品之一。

记者查阅数十家信托公司官网发现，将现金管理类信托产品放在显著热销位置的信托公司就有 10 余家，包括上海信托的“现金丰利”、华宝信托的“现金增利”、中信信托的“信惠现金管理型集合信托计划”、中航信托“天玑聚富”、北京信托的“现金聚利 1 期集合资金信托计划”等。

业内人士对记者表示，和普通信托产品相比，现金管理类信托类似于货币基金的模式，其流通性强；和银行存款、货币基金相比，现金管理类信托收益率更高。

上海信托一位销售经理告诉记者，“现金管理类产品是浮动收益的，比较灵活，流动性也很强，投资者比较喜欢，一直卖得还不错。”

据悉，由于信托公司现金管理类业务属于主动管理类业务，规模不受限制，发展空间巨大。而传统信托大部分为融资类业务，业务规模受到融资方需求影响较大，因此也成为信托公司未来转型的

方向之一。这一点，从各家信托公司网站对现金管理类产品推广位置可见一斑。其中，北京信托将“现金聚利 1 期集合资金信托计划”产品挂在官网“新品推介”显著位置；上海信托也将“现金丰利”产品放在“产品专区”第一栏；华宝信托也将“现金增利”放在产品推荐的第一栏。

收益率普遍跌破 4%

记者调查发现，尽管信托公司推出的现金管理类产品应对市场上货币基金和银行理财产品的竞争，但自今年 2 月底以来年化收益率普遍跌破 4%，同比下滑 20%~30%。

其中，上海信托的“现金丰利”产品，截至 3 月 24 日七日年化收益率为 3.77%，而去年同期为 5.04%，同比下降 25.1%；中信信托“信惠 现金”产品信惠 1201 期-A 类七日年化收益率为 3.58%，去年同期为 5.56%，同比下降 35.6%；华宝信托“现金增利”产品，截至 3 月 23 日，七日年化收益率为 3.63%，去年同期为 5.20%，同比下降 30.1%。上述上海信托销售经理表示，“最近的年化收益率在 3.6% 左右，市场上同类产品基本都是这样，不少产品还在往下走，也受到了央行持续降息的影响，去年的年化收益率基本维持在 5% 左右，今年以来基本在 3.7%~4% 之间波动。”

不过，尽管现金管理类信托产品收益率同比出现较大下滑，但仍然高于市场以余额宝为代表的货币基金和活期、定期存款，但逐渐低于银行发行的理财产品的收益率。

数据显示，银行定期的理财产品收益率已经逐渐高于现金管理类信托产品，且投资门槛较低，占据一定竞争优势。

此外，此前现金管理类信托是可以投资于高收益的非标资产，比如集合信托计划等，但由于去年监管层要求逐步清理资金池中的

非标资产，投资标的中高收益资产更加少了，因此收益率也就进一步降低了。

安全性、流动性要求高

“由于现金管理类产品投资的不少都是类金融产品，客户可以根据收益或资金安排灵活赎回，因此流动性、安全性要求较高。”华东地区一位信托公司内部人士表示。

上海信托在其官网介绍了“现金丰利”信托产品的投资范围，即主要投资于价格波动幅度低、信用风险低并且流动性良好的短期货币市场金融工具。记者查阅上海信托“现金丰利”2月运行报告，其投资组合表显示，“现金丰利”产品主要投资于固定收益投资、货币基金和债券，三者分别占比为71.3%、28.7%和5.2%，固定收益投资中包括了银行间/交易所产品、非银行间/非交易所产品和银行存款三种类型。

华宝信托“现金增利”产品去年第四季度报告显示，该产品主要投资货币基金、金融理财产品、银行间信用债、交易所信用债和活期存款，分别占比54.91%、35.83%、5.99%、1.71%和1.55%，而从其投资组合中产品年限来看，其中一年以下的投资组合占总资产比例达到97.43%。

从投资门槛来说，现金管理类信托产品虽然流动性强，购买和赎回期较为自由，但作为集合信托产品，投资者仍需是合格投资者，既满足个人或家庭金融资产总计在认购时超过100万元，且能提供相关证明的自然人等相关情形。

不过，尽管都要求是合格投资者，但相对于其他集合信托产品，一些信托公司现金管理类产品的认购起点较低。

以上海信托“现金丰利”产品为例，加入时的资金要求为，合格投资者通过受托人直销柜台交易加入信托计划的单笔资金金额最

低为 20 万元（含 20 万元），华宝信托“现金增利”和中航信托的“天玑聚富”现金管理类信托产品认购起点也都是 20 万元。

中信信托的“信惠现金”产品认购起点则是自然人委托人为 300 万元，机构委托人为 100 万元，外贸信托“五行荟智集合资金计划”产品认购启动也是 100 万元。

“投资者首次购买最低金额为 20 万元，但投资者购买的时候需要提供另外 80 万元的资产证明，”上海信托一位销售经理告诉记者，“销售基本是通过信托公司自己的渠道，本地投资者可以到信托公司柜面办理购买，异地投资者还可以通过寄送资料给客户经理，资料审核通过之后约定时间打款购买现金管理类信托产品。”

同时，有的信托公司推出的现金管理类理财产品赎回较为灵活。中航信托官网介绍，“天玑聚富”产品开放日为每周三，投资者可于开放日申购/赎回信托单位，每周四确认申购成功的份额/赎回资金到账；华宝信托同业为每周开放，T+1 日确认份额/赎回到账。

2016-3-28 来源：证券时报

投资管理类业务将成信托业新支柱

面对传统业务萎缩、资产管理市场竞争加剧等压力，信托业更加注重提高发展质量和效益，着力培育新的增长动力，行业转型成效初显。

安信信托 2015 年年报显示，2015 年安信信托实现归属于母公司股东的净利润 17.22 亿元，同比增长 68.26%。陕国投年报显示，2015 年实现净利润 4.54 亿元，同比增长 29.47%，均高于行业平均水平。

从业绩贡献看，安信信托和陕国投固有业务以及信托业务有不同程度增长。固有业务是信托公司运用自有资本开展的业务，如租赁、投资、同业存放等。

据了解，去年安信信托和陕国投都完成股票增发。业内人士表示，信托公司增资扩股，净资本的不断增长使得固有资产管理效率越来越重要。2015 年，陕国投固有业务中实现投资收益 5.25 亿元，同比增长 368.05%；安信信托固有业务利息收入、投资收益等也较上年度有较大提升。

中国人民大学信托与基金研究所执行所长邢成认为，尽管信托公司实收资本上升意味着信托公司盈利能力和抵御风险能力的增强，但固有业务占比的提高也侵蚀了信托主业的地位。

在信托业务方面，陕国投同比保持增长，创新业务不断发展，已获得信贷资产证券化等资格，并积极拓展家族财富管理业务，消费信托探索取得较大进展，在 PE、类 PPP、产业基金等领域已有创新产品落地或正在推进。安信信托继续升级业务结构，其主动管理类信托业务占信托资产总规模比例达 45%，在深耕细作传统业务的同时，也不断拓展新业务板块，其在新能源、大健康产业、PE 等业务领域取得初步成果，主动管理能力进一步提升。

转型创新也已成为信托业发展的重要内容。2015 年，信托公司不断进行业务创新，在互联网信托、家族信托、消费信托、PPP 项目、资产证券化、产业基金、海外资产配置等方面的创新为信托业注入了新的发展动力。邢成说，信托公司须从公司角度，自上而下制定转型的战略规划，使真正体现核心竞争力的创新业务的占比和主导地位更为凸显，才能市场中站稳脚跟。

专家表示，单纯的债券型融资类业务已难以为继，投资管理类业务将逐步成为信托业新支柱，资本市场将是今年信托公司重点开

辟的领域。中信信托副总经理王道远说，中信信托计划在二级市场投资、主动管理型定增业务、私募股权投资、以“股+债”模式参与并购等领域拓展业务。

还有信托公司人士表示，今年信托业将依托资本市场、资产证券化和国际业务等，进一步推进转型发展。未来，信托公司将在实业投行、资产管理、财富管理三大板块形成整体协同能力。

2016-3-25 来源：中国经济网

证券资管

券商 PB 业务伴生私募繁荣

私募基金正成为规模增长最快的机构客户，在各家券商的机构业务服务里，正逐步成为继公募业务之后布局最重要的服务对象。

3月23日，申万宏源证券举办首批私募50入选签约仪式。该公司希望发现市场上最有特色的50家优秀私募，对他们提供三位一体的主券商综合服务，同时打造申万宏源投向多样化、策略多样化，各具特色、分类分级的私募白名单和产品池。值得关注的是，当日，国金证券与腾讯合办“中国私募基金年会2016—中国资产管理行业新蓝图”举办，这已经是该公司举办的第七届私募基金评选活动。

券商 PB 业务发展迅猛

“我们在私募基金客户这里获取的佣金收入2015年相比2014年翻倍还不止。”申万宏源机构事业部机构业务管理总部副总经理石岩透露。大券商在私募客户上的积累优势显而易见，在四大类机构客户中（公募、私募、保险、同业）私募客户的利润贡献度去年已经达到两成。

石岩透露，申万宏源自启动私募 50 计划以来，已经有 500 多家机构陆续报名，当前主要以中等管理规模私募机构为主。申万宏源总裁助理陈晓升表示，私募 50 客户可以受到申万宏源机构事业部牵头的三位一体 PB 综合服务业务，包括销售服务、产品服务和交易服务。白名单的不同级别，将对应不同深度和维度的服务。23 日的签约仪式上共有北京神州牧投资基金管理有限公司、华夏未来资本、上海世诚投资等十家阳光私募管理公司进入榜单，而在 3 月底，还将有第二批的名单发布。

国内部分中小券商也都积极在开发各类相关业务。如国金证券在业内较早关注私募领域，并建立连续跟踪的私募评价体系，该公司每年的私募评选活动参选产品分类详细。截至去年底，存续服务的产品数量达到 1037 个，外包规模近 4000 亿元。

竞争推动私募格局嬗变

“我们认为私募的发展趋势是管理学习公募，业绩上平均超越公募。”有业内人士表示，随着私募基金的蓬勃发展，自律管理也逐步加强，当前市场上已经出现的各类行业发展势头值得关注。

首先从全行服务的私募基金对象看，正在多元化。有券商表示，从过去 80% 的私募基金专注于投资权益类市场，如今已逐渐发展为多个类型并存，其中量化对冲、多策略投资的基金增多，债券类私募崛起，FOF\MOM 也发展迅速，各类型的私募机构都有了各自的发展空间。

其次，在私募产品结构设计上越来越复杂，私募基金为了防止类似股灾时的赎回冲击，产品不再单一化，而是设计多层次，有的已经分层三层。目前，在杠杆的应用上，多数私募控制在 1:2 的比例之内，申万宏源表示，在他们服务的私募基金名单里，几乎没有出现过爆仓的私募，经历今年年度的暴跌考验后，私募基金多数降

低杠杆，追求稳健。另外，不少业内人士都认为，由于有着天然的激励机制的优势，私募基金在对绝对收益的追求上远超越公募基金。

国金证券董事长冉云 23 日在中国私募基金年会 2016 年会上提出，经历野蛮增长后，私募行业洗牌和优胜劣汰，是行业发展的必经之路，也是私募行业实施新蓝图的重要契机。面对资本市场诸多不确定性以及激烈的行业竞争，私募行业仍然面临市场冰与火的严峻考验。不断加强的行业监管，也为私募行业提供更加广阔的发展平台。

2016-3-25 来源：中国证券报

证金恢复转融资业务 券商两融利率最低破 7%

证金公司恢复转融资业务五个期限品种并下调费率后，多家券商下调两融利率。周二，证券时报报道，某大券商将资产达一定规模的新开仓两融客户融资利率从此前 8.35%调至 7.9%；上海某小券商给出特定时段 6.99%的利率，为两融史上首次破 7%。

中国证券金融股份有限公司 3 月 18 日宣布，自 2016 年 3 月 21 日起，中证金恢复转融资业务 182 天、91 天、28 天、14 天、7 天等五个期限品种，并下调各期限转融资费率，具体为：182 天期 3.0%、91 天期 3.2%、28 天期 3.3%、14 天期和 7 天期 3.4%。

证金公司此举引发市场极大关注。周一，受此影响，券商股集体涨停。与此同时，券商两融业务纷纷跟进，多家券商下调两融利率。

据证券时报报道，某大型券商将资产达一定规模的新开仓两融客户融资利率从此前的 8.0%~8.35%，下调至 7.9%。该大型券商在行业中位于前三，其行动具有风向标作用。

小型券商更为激进。上海某券商打出促销活动，将新开仓融资客户融资利率直接降至 6.99%，这是券商行业两融目前最低的利率水平，首次跌破 7% 大关。

证券时报援引上述券商相关人士称，发起此项营销活动，目的是为吸引新增两融客户。公司该融资利率水平仅限于今年 2 月中旬至 5 月中旬的专项营销优惠活动，其余时间申请两融融资不会享受此优惠利率。

九州证券公开信息显示，凡是在 2016 年 3 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日开仓的融资交易，客户可享受 7.5% 的融资利率。

无论是 6.99% 还是 7.5% 的融资利率，都显著低于目前两融业务的平均水平。根据 91 家证券公司公布的数据，目前两融利率的平均值为 8.49%。

有分析人士认为，证金恢复转融资业务，是在鼓励和引导杠杆资金进场。从历史来看，2014 年 8 月转融资费率下调后，杠杆牛市行情随即启动。

2016-3-22 来源：华尔街见闻

公募基金

上市公司一季报七成预喜 6 只基金重仓股业绩预增超 10 倍

记者根据同花顺数据整理显示，截至 3 月 27 日，两市共有 281 家上市公司披露 2016 年第一季度业绩预告，有 205 只个股业绩预

喜，占比为 72.95%。其中，业绩预增的有 78 家，略增的有 69 家，续盈的有 32 家，扭亏的有 26 家。

在“预喜”的 205 家上市公司中，有 89 家公司预计今年一季度净利润同比增幅超过 100%，其中英唐智控、雷柏科技、旋极信息、牧原股份)、易成新能和多氟多等 6 家公司宣布今年一季度业绩可能同比增长超过 1000%。

值得注意的是，在这 205 家“预喜”的公司中，基金重仓持有了其中的 145 家，占比达到 70.73%。其中，预计一季度净利润增幅超过 100% 的基金重仓股达到 68 个，更有 6 家预计净利润增幅超过 1000%。6 家公司分别为英唐智控、雷柏科技、旋极信息、牧原股份、易成新能和多氟多，预计净利润 增幅分别为 6992.05%、4318.68%、2130%、1833.11%、1608.82%和 1250%。

71 只基金重仓 6 只预计增幅超 10 倍

统计发现，6 只业绩预计增幅超过 1000%的个股，去年四季度末，共计被 71 只基金重仓持有，涉及到 39 家基金公司。其中，主动管理偏股型基金 54 只。

根据同花顺数据整理显示，上述 6 只股票中，去年四季度末重仓基金数量最多的为旋极信息，共有 28 只基金重仓持有，合计持股 6497.62 万股，持股市值为 32.83 亿元。旋极信息的一季度业绩预告称，其一季度将实现预增，预计净利润约 3792.8 万元至 3844.52 万 元。重仓基金数量紧随其后的为多氟多，去年四季度末，共有 18 只基金重仓该股，合计持股 688.82 万股，持股总市值为 5.19 亿元。而持有基金数量最少 的为易成新能，去年四季度末，仅有 2 只基金重仓该股，合计持有 246.36 万股，持股总市值为 2653.25 万元。

值得注意的是，去年四季度末，重仓持有旋极信息的 28 只基金中，主动管理偏股型基金有 22 只，其中中邮创业基金、招商基金和华商基金分别有 3 只基金重仓持有。具体看来，去年四季度末，招商基金旗下招商中小盘混合、招商行业领先 A、招商大盘蓝筹合计持有旋极信息 195.46 万股，持股总市值达到 9887.90 万元。同时，华商基金旗下华商新趋势优选、华商新动力灵活配置、华商产业混合合计持有旋极信息 78.79 万股，持股总市值达到 3987.05 万元。

从基金公司角度看，重仓持有的 71 只基金来自 39 家基金公司，其中华商基金旗下重仓基金数量最多，达到 7 只。紧随其后的为招商基金，旗下 6 只基金重仓持有上述预计净利润涨幅超过 1000% 的股票。其后，中欧基金和中邮创业基金旗下分别有 5 只和 4 只基金分别持有上述个股。

2016-3-28 来源：证券日报

私募基金

部分私募销售机构拿牌 小机构或遭淘汰出局

去年底，基金业协会发布《私募投资基金募集行为管理办法（试行）（征求意见稿）》（下称《征求意见稿》），对私募基金销售资质提出明确要求。一石激起千层浪，不少原先只销售私募产品的机构积极申请售牌照，补齐资质。如今已有机构拿到牌照，但一些小型机构碍于成本、资质等问题，达不到申请条件。业内人士认为，新规出台后行业很可能出现一轮大洗牌。

部分私募销售机构拿到牌照 《征求意见稿》对私募基金的销售主体提出要求：一类是在协会备案的私募管理人，即私募直销；另

一类是在证监会注册取得基金销售业务资格且成为协会会员的机构，即以后卖私募产品也要有基金销售牌照。

该规定成为业内关注焦点，一些私募销售机构纷纷申请基金销售牌照。从证监会最新公布的名录来看，截至今年2月份，已经有346家机构取得基金销售业务牌照，其中独立基金销售机构的队伍由去年底的79家增长到93家。这新增的14家机构，包括深圳前海排排网基金销售公司、深圳金斧子投资咨询公司、北京惠次方资产管理公司、深圳前海财厚资产管理公司、深圳华融金融服务公司等。据记者了解，部分机构本来是销售私募产品的“专业户”，并不具备公募基金销售资格。私募新规对此做出要求，他们为了合规积极申请牌照，已获得正式资质。

华南某大型私募销售机构行政主管告诉记者，他们从去年8、9月份就开始着手准备基金销售牌照，准备花半年时间，但实际只用了一两个月就完成了。“在申请过程中，一方面要满足一些硬性条件，比如注册资本、技术系统、基金从业资格等，另一方面则是监管部门对公司主营业务等进行考察。我们做了很多年销售业务，这些条件都能满足，而且地方监管部门也比较了解，所以很快就拿到了牌照。”

北京一家大型私募销售机构人员也表示，前期申请、场检等工作都已经完成，大概还有一两周就能拿到牌照。

值得注意的是，年初协会正式发布的《私募投资基金管理人内部控制指引》也提到，“私募基金管理人委托募集的，应当委托获得证监会基金销售业务资格且成为中国基金业协会会员的机构”。

记者从一些私募了解到，他们现在选择渠道都会考察其是否具有基金销售资质。

小机构拿牌照难度大

或面临行业洗牌

对于一些大型私募销售机构来说，自身实力强大、设施完备，并且业内知名度高，拿到销售牌照不成问题，但小型销售机构就有相当难度。据记者了解，《证券投资基金销售管理办法》对独立基金销售机构申请基金销售业务资格有明确规定，比如注册资本或出资不低于 2000 万元人民币，且必须为实缴货币资本；高级管理人员已取得基金从业资格，从事基金业务 2 年以上或在其他金融相关机构 5 年以上；还有，取得基金从业资格的人员不少于 10 人。“其实申请本身不难，关键是一些硬性条件不容易达到。有些机构原来的销售就是个工作室，只有十来个人，注册资本不大。而一套恒生的技术系统要 100 多万，还有办公场地、人员等，整体成本一下子上去了。”深圳一家小型私募销售机构人员告诉记者。

在这种情况下，行业难免会出现一轮洗牌，成本的提高也使得一些小的销售机构另谋出路。“新规刚出时，就有人在微信群里叫卖通道，就是小机构跟大渠道合作，把他们的客户导流过去，付一部分‘通道费’。”前述深圳私募销售人员说。此外，渠道还想到一些别的规避方法。“如果有牌照的机构签的是正式代销协议，那没有牌照的机构就不在合同里写明卖基金，想打擦边球。”不过，业内人士预测，一旦私募基金销售新规出台，没有销售资质的机构便很难再拿到销售项目。

2016-3-28 来源: 中国证券报

股市回暖 3 月超八成私募产品取得正收益

在沪股通外资持续抄底，外围转暖等消息带动下，上证指数展开一波可观反弹行情。其中上证指数涨幅 5.15%，中小板指数和创业

板指数涨幅分别为 8%和 12.56%。截至 03 月 18 日，沪深 300 指数 3 月以来涨幅 10.23%。

根据私募排排网数据中心不完全统计，目前有净值数据的非结构化私募证券基金产品为 1865 只，3 月份的平均收益上涨 3.21%，跑输大盘指数。其中共有正收益产品 1513 只，占比 81.13%，负收益产品 338 只，占比 18.12%。

本周前十名收益率均在 17%以上，最高收益为 34.51%，最低为 17.32%。夺得第一名的是粤财信托-展华创富成长 1 号，成立于去年 3 月 18 日，投资顾问是展华创富。

值得一提的是，新价值旗下三只产品延续上周强势，挺进前十名，它们分别是平安信托-黄金优选二期八号，平安信托-黄金优选二期五号，平安信托-黄金优选二期七号。

2016-3-27 来源:金融投资报

编辑:徐晓丹

产品说明

为使会员单位及时了解保险资管行业最新动态和研究成果，中国保险资产管理业协会研究部定期（或不定期）向会员单位编辑发送系列信息产品。产品具体情况如下：

产品名称	内容	周期
《IAMAC 内参》	针对保险资管业或涉及的方面提出有关意见或建议，仅供业界有关领导参阅的原创文章；	不定期
《大资管动态》（周报）	搜集和汇编国内保险资管、银行理财、信托、证券资管、公募基金、私募基金和国际资管领域的有关政策、事件、业务创新等动态信息；	每周一
《大资管文萃》	搜集和汇编有关资产管理领域的研究与文章；	不定期
《险资管理思想云》	搜集和汇编保险资管领域的有关观点、论述（论文、专访等载体）；	不定期
《“IAMAC 专家论坛”简报》	对“IAMAC 专家论坛”演讲嘉宾的报告和领导讲话内容进行概括和整理；	每月一期
《“IAMAC 专家论坛”报告》	对“IAMAC 专家论坛”演讲嘉宾的报告内容进行整理和汇编。	每月一期

声明：本报告中的信息均来源于公开材料，报告中的内容和意见仅供参考，并不构成对上述证券买卖的出价或询价。本协会对使用者使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。本报告版权为中国保险资产管理业协会所有，仅供发送会员单位内部使用。

中国保险资产管理业协会微信公众号：

